

Приведенные результаты свидетельствуют о том, что самостоятельная работа студентов является органической частью всей дидактической системы вуза. Организация самостоятельной работы студентов не терпит шаблона, и только творческий подход к ее организации как в рамках дисциплины, так и всего учебного процесса в вузе приводит к результату – подготовке высококвалифицированного, компетентного выпускника, обладающего собственной инициативой, умеющего принимать решения в нестандартных производственных ситуациях.

В силу многоаспектности, комплексности, интегративного характера изучаемого явления рассмотреть в рамках статьи все вопросы, связанные с организацией самостоятельной работы студентов вуза, достаточно сложно. Поэтому данное исследование не может претендовать на полноту освещения обозначенной проблемы.

О. В. Телегина
(Беларусь, Гомель)

СУБКОНТРАКТАЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ КООПЕРАЦИИ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

Глобализация мировой экономики и растущая конкуренция заставляют производителей максимально оптимизировать расходы, сохраняя при этом высокое качество и ценовые параметры продукта. В результате все большие объемы производственного цикла крупные предприятия доверяют сторонним поставщикам, как правило, специализированным малым и средним предприятиям. Путем применения механизма субконтрактации (производственной кооперации) предприятие может сконцентрировать свои ресурсы и усилия на участках, определяющих конкурентоспособность продукции и предприятия в целом. Конкуренция между малыми и средними предприятиями-поставщиками вынуждает их повышать качество выпускаемой продукции и снижать издержки. При этом крупное предприятие-контрактор получает возможность быстро обновлять свой модельный ряд, а неотягощенная непроизводительными издержками конечная продукция становится конкурентоспособной.

Использование в мировой практике механизма субконтрактации позволяет выделить ряд преимуществ как для крупного предприятия-заказчика, так и для малых и средних предприятий-субподрядчиков. Преимуществами крупного предприятия (контрактора) являются:

- *снижение себестоимости готовой продукции* за счет более низкой себестоимости комплектующих, получаемых от малых и сред-

них предприятий. Среди основных причин – высокая специализация и низкие административные и накладные расходы субконтракторов;

- *более высокое качество комплектующих* за счет узкой специализации малых предприятий, что в итоге позволяет повышать качество конечной продукции;

- *более гибкое реагирование на изменения рыночного спроса*, так как субподрядчики более гибко реагируют на изменения рынка, быстрее могут скорректировать свои производственные программы. Вследствие этого наблюдается сокращение сроков постановки на производство новых изделий, следовательно, более быстрое обновление модельного ряда готовой продукции; уменьшение риска простоев (недозагрузки) оборудования в случае неблагоприятной рыночной конъюнктуры;

- *доступ к регионам с перспективами роста*. Для крупной фирмы размещение заказов на изготовление комплектации в развивающихся странах раскрывает возможности расширения рынков сбыта в данных регионах;

- *рационализация управленческих функций* за счет сокращения штата сотрудников, возможность больше внимания уделять стратегически важным направлениям развития предприятия (развитие новых технологий, разработка новых каналов сбыта и т. п.), не отвлекаясь на производственные проблемы.

Преимущества субконтрактации для предприятий малого и среднего бизнеса (субконтракторов):

- *повышение их производительности* вследствие того, что фирма-контрактор часто для выполнения заказа предоставляет технологическую документацию, результаты маркетинговых исследований и т. п.;

- *высокая степень загрузки оборудования* за счет исполнения заказов от разных фирм, имеющих потребность в подобной продукции. Как следствие, происходит более быстрая окупаемость оборудования;

- *узкая специализация малого предприятия* позволяет получить ему *эффект масштаба*, что в дальнейшем дает преимущество более низкой стоимости продукции, предоставляемой крупным фирмам;

- субконтрактные соглашения зачастую сопровождаются *трансфером технологий* со стороны предприятий-заказчиков, что позволяет малым и средним предприятиям улучшить свои технологические возможности;

- крупные фирмы могут оказывать *финансовую поддержку* или улучшать доступ к кредитам своим субподрядчикам (например, договор с контрактором может служить залогом при получении кредита);

- *стабильный сбыт* вследствие заключения долгосрочных контрактов с крупными фирмами.

В условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции одним из эффективных способов развития малых и средних предприятий является их объединение в кластеры. Одним из примеров процесса создания кластеров может служить опыт японской экономики, первоначально основанный на создании системы субподрядных и субконтрактных связей между рядом крупных и сетью средних и малых предприятий. Типичный крупный японский кластер состоит из одного относительно большого головного предприятия, пользующегося услугами двух или трех уровней субподрядных фирм, расположенных обычно в географической близости к нему. Вместо вертикальной интеграции самостоятельные субподрядчики первого уровня связаны с головным предприятием долгосрочными договорами. Аналогичным образом установлены связи поставщиков первого и последующих уровней. Например, автопромышленный кластер фирмы «Тойота» имеет многоступенчатую сеть из 122 прямых поставщиков и почти 36 тысяч субподрядных малых и средних предприятий.

Этот процесс можно наблюдать в различных развивающихся странах, таких как Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика и др. В Индии действует свыше 2000 кластеров, из которых 388 – промышленных и 1657 – объединяющих ремесленные предприятия. Кластеры поставляют свыше 60 % экспортной продукции Индии, а некоторые крупные кластеры производят до 90 % отдельных видов продукции, выпускаемой в стране (производство одежды, ювелирных и кожаных изделий). Индийские малые предприятия стремятся к концентрации вокруг крупных промышленных компаний или в метрополиях, либо в больших городах, где существует огромный потребительский рынок и есть трудовые ресурсы в сочетании с развитой промышленной и социальной инфраструктурой.

Кластеры инновационной деятельности создают новый продукт или услугу усилиями нескольких фирм или исследовательских институтов, что позволяет ускорить их распространение по сети деловых взаимосвязей. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера. Это позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

Доля малого и среднего бизнеса в экономике Беларуси продолжает оставаться достаточно низкой в сравнении с развитыми странами. Его доля в ВВП Беларуси по итогам 2012 г. составила 23,6 %, доля

занятых – 27,6 % [1]. Одной из наиболее сложных проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства в Беларуси, является отсутствие достаточных финансовых ресурсов для обеспечения инвестиционных потребностей малых предприятий. Поэтому в сложившихся условиях необходимо уделить особое внимание созданию действенных механизмов интеграционного сотрудничества малого и крупного бизнеса.

Среди причин того, что производственная субконтракция пока не получила в Беларуси должного развития, можно выделить следующие:

- отсутствие интереса у крупных предприятий в развитии субконтрактных отношений вследствие снижения объемных показателей и уровня занятости на предприятии;
- невысокая доля производственного малого бизнеса, который мог бы предложить производственные мощности для размещения заказов на конкурентной основе;
- несовершенство законодательной базы.

Интеграционные процессы (создание Единого экономического пространства России, Беларуси, Казахстана, вступление России во Всемирную торговую организацию) ставят белорусские крупные машиностроительные предприятия перед угрозой роста конкуренции как на внутреннем, так и на внешних рынках. Таким образом, фактором развития белорусской экономики может стать становление производственного малого и среднего бизнеса, нацеленного на производство комплектованных на основе механизма субконтракции как для отечественных крупных машиностроительных предприятий, так и для ТНК, размещающих свое производство на территории Беларуси, России, Казахстана и других стран СНГ.

Список использованных источников

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2013: стат. сб. – Минск, 2013.

Н. А. Теплякова
(Беларусь, Бобруйск)

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ – ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Изучение финансовой устойчивости организации является одним из наиболее важных этапов финансово-экономического анализа, так как позволяет определить способность организации функциониро-